DUTA PUTRA MAHKOTA

Merambah ke Atas Setelah Kokoh di Bawah

Setelah mengokohkan diri sebagai pengembang kelas menengah bawah (middle-low), PT Duta Putra Mahkota, kini merambah berbagai proyek berskala besar, seperti perumahan berskala kota, perkantoran, pusat perbelanjaan, hingga apartemen. Kiat suksesnya dapat dicontoh pengembang kecil yang ingin mengembangkan skala usahanya.

PT Duta Putra Mahkota (DPM) bisa jadi salah satu perusahaan pengembang paling solid. Soalnya sejak didirikan lima belas tahun yang lalu, tepatnya 13 Oktober 1983, oleh tiga serangkai (Ir. Herman Soedarsono, James Sutanto Kurniady, dan Ishak Quenda) sampai saat ini, tidak ada penambahan pemegang saham baru atau pemegang saham yang sudah ada keluar. "Jadi sampai sekarang ini kita masih tetap utuh," kata Ir. Herman Soedarsono, Direktur Utama PT Duta Putra Mahkota yang juga salah seorang pendiri perusahaan tersebut.

Berangkat dari kekompakan secara individual itu, perusahaan ini terus tumbuh dan berkembang secara sehat menjadi salah satu perusahaan pengembang terbesar di Indonesia. Grup Duta Putra kini telah memiliki 11 anak perusahaan dengan 24 proyek. Sebagian dikerjakan sepenuhnya sendiri oleh grup, sebagian lainnya dikembangkan secara kerjasama dengan grup lain (konsorsium), seperti Kota Legenda seluas 2.000 Ha di Bekasi, Telaga Kahuripan di Parung, dan Komplek Apartemen Dukuh Golf di Kemayoran, Jakarta Pusat. "Kekompakan itu tampaknya menjadi suatu kekuatan tersendiri. Segala sesuatunya bisa dirundingkan, sependapat, tidak ada benturan-benturan sehingga perusahaan tumbuh dengan

Jajaran direksi Grup Duta Putra (kiri-kanan): **Ronny Hermawan, James S. Kurniady, Herman Soedarsono, dan Ishak Quenda**

Perumahan Candrabaga-Bekasi

sehat," ungkap Herman.

Kiprah Duta Putra Mahkota diawali dengan mengembangkan perumahan menengah ke bawah *(middle-low)* yang dibiayai dengan KPR BTN. Proyek pertama yang dikembangkannya adalah perumahan Pondok Duta di Cimanggis seluas 15 Ha dengan jumlah rumah sekitar 1.000 unit. Proyek demi proyek perumahan sederhana dikembangkan Duta Putra, hingga tahun 1997 developer ini telah membangun 43.000 unit rumah standar BTN di 20 lokasi. Dengan jumlah tersebut, PT Duta Putra merupakan pemasok terbesar rumah sederhana di Indonesia.

Hingga saat ini, selama kurang lebih 15 tahun, Grup DPM pun tetap konsisten mengembangkan pasar ini, walaupun sudah pula mulai mengembangkan perumahan menengah *(middle-middle)* dan menengah ke atas *(middle-high)*. Hal ini menjadikan Grup DPM ahli, piawai, dan sangat berpengalaman dalam pembangunan rumah menengah.

Proyek-proyeknya banyak tersebar di kawasan Jabotabek, rata-rata memiliki konsep yang jelas, berlokasi strategis, dan tersegmentasi *(segmented)*. Serta setiap mengembangkan sebuah proyek permukiman, selalu diikuti dengan pengadaan fasilitas yang memadai, meskipun itu di perumahan sederhana.

Tengok misalnya, di perumahan Candrabaga seluas 150 Ha yang terletak di perbatasan Jakarta-Bekasi, kendati perumahan ini diperuntukkan bagi kelas menengah dengan penekanan pada kelas menengah ke bawah (RS-plus), namun fasilitas yang disediakan sama dengan hunian kelas menengah ke atas. Seperti *sport center, golf driving range*, dan fasilitas menawan lainnya. Di samping itu, tidak selayaknya suatu perumahan RS-plus, dimana penggarapan lingkungan tidak begitu diperhatikan, di Candrabaga, penciptaan lingkungan yang hijau, asri menjadi perhatian utama. Ini diwujudkan dengan dibuatnya danau buatan sebagai usaha penciptaan mikroklimat sekaligus cadangan air dan rekreasi, taman-taman, pohon peneduh. Sehingga akan terbentuk lingkungan perumahan RS-plus dengan kualitas lingkungan rumah menengah atas.

Bila di perumahan kelas menengah bawah saja fasilitasnya sedemikian menawan, dan lingkungannya pun sangat diperhatikan, apalagi di perumahan kelas menengah ke atas, sudah barang tentu lebih baik lagi.

Proyek-proyek Grup DPM lainnya yang sukses dikembangkan, antara lain, Duta Gardenia seluas 150 Ha di Daan Mogot, Vila Dago seluas 150 Ha di Pamulang, Puri Gading seluas 120 Ha di Pondok Gede, Vila Taman Cibodas dan Ruko Plaza Duta Mas, keduanya terletak di Cimone, Tangerang; Vila Taman Kartini di pusat kota Bekasi; Pondok Ungu Permai di Bekasi Utara, dan Puri Cendana Tambun, Bekasi.

Di samping membangun kawasan perumahan menengah dan kecil dengan skala pengembangan 100 sampai 200 Ha, Grup DPM juga turut mengembangkan proyek-proyek perumahan dengan skala 'kota', seperti Kota Legenda dan Telaga Kahuripan.

Dalam perjalanan 'kariernya' di bisnis properti, Grup DPM tidak berhenti hanya mengembangkan kawasan perumahan, yang memang adalah keahliannya, tetapi sudah mulai pula mengambangkan jenis properti lain seperti apartemen, perkantoran sewa yang merupakan proyek *high rise building*. Proyek apartemen dan perkantoran yang sedang dan akan dikembangkan adalah Komplek Apartemen Dukuh Golf, Kemayoran, yang

Sport Center Vila Dago-Pamulang

Telaga Kahuripan-Parung

Kota Legenda-Bekasi

merupakan komplek apartemen terbesar di Asia Tenggara; Apartemen Arkadia Mampang; Komplek Perkantoran Hijau Arkadia; Gedung Perkantoran Menara DEA, Mega Kuningan.

Konsep Pengembangan

Kesetiaan dalam menggarap perumahan menengah antara lain karena pada kelas ini daya belinya cukup kuat, pasar masih luas dan jumlah kelas menengah di Indonesia, terutama di Jabotabek meningkat terus. Namun, situasi dunia properti yang cukup lesu dua tahun lalu, menjadikan pasar menengah ini diperebutkan banyak pengembang. Menghadapi persaingan pasar menengah yang semakin ketat ini, Grup DPM mensiasatinya dengan menerapkan konsep pengembangan baru. Jika selama ini pengembangan rumah menengah, terutama menengah ke bawah hanya dititik beratkan pada pengadaan rumah dengan fasilitas yang terkesan seadanya, maka hal ini tidak dapat diterapkan lagi, harus ada strategi pengembangan yang baru.

Adapun konsep atau strategi pengembangn yang diterapkan Grup DPM, antara lain; *Pertama*, konsisten terhadap komitmen yang dibuat terhadap pembeli, dengan membangun fasilitas-fasilitas pendukung pada tahap awal pengembangan. Seperti pada perumahan Duta Gardenia, dimana fasilitas rumah toko, *sport club*, pasar tradisional, dan sekolah disediakan di awal pengembangan. Begitu pula dengan perumahan Puri Gading dan Vila Dago dimana fasilitas sport center dibangun di tahap pertama.

Kedua, Inovasi baru dalam mengembangkan rumah menengah (*moddle-middle* dan *middle low*). Hal ini dapat dilihat pada pengembangan perumahan Candrabaga yang merupakan perumahan berkelas BTN/RS-plus direncanakan dilengkapi dengan fasilitas sport center dan *golf driving range*. *Ketiga*, peningkatan kualitas produk. Rumah yang dipasarkan, walaupun rumah kecil tetapi memiliki arsitektur rumah unik seperti mediteranean, klasik, resor dan sebagainya. Juga dari segi penggunaan material menggunakan material untuk rumah dengan kelas yang lebih tinggi.

Keempat, memanfaatkan ceruk pasar *(niche market)* rumah menengah dengan mengembangkan perumahan dengan tema spesifik. Perumahan Vila Dago merupakan

Apartemen Mampang Arcadia

proyek yang menerapkan konsep ini dengan mengembangkan perumahan menengah dengan nuansa resor. Dimana semua elemen-elemen fisik yang ada diarahkan untuk menciptakan suasana ini. Seperti arsitektur bangunannnya, desain lanskapnya, penggunaan material dan sebagainya.

Di samping itu, satu hal yang patut digarisbawahi, bahwa perusahaan ini dikelola dengan sangat didasarkan pada kemampuan keuangan perusahaan. Atau dengan kata lain, tidak mengandalkan kredit dari bank. Misalnya dalam hal pembebasan tanah, perusahaan ini selalu menyesuaikan kemampuan keuangan perusahaan. "Jadi kita tidak pernah mengadakan suatu pembebasan di luar jangkauan kita," tegas Ishak Quenda, Direktur PT DPM, yang juga salah seorang pendiri perusahaan tersebut.

Itulah sebabnya, dalam kondisi bisnis properti yang kurang menguntungkan belakangan ini, Grup Duta Putra masih tetap solid lantaran tidak terbebani dengan kewajiban-kewajiban membayar bunga. Bagi PT DPM menjual tanah harus mendapatkan kembali tanah. Tentunya dengan jumlah yang lebih luas lagi. Sehingga yang tadinya perusahaan ini memulai hanya 20 Ha, sekarang sudah mempunyai 20 lokasi lebih. Dan, seluruhnya ini tidak mempergunakan kredit pembebasan tanah.

Namun demikian, tidak tertutup kemungkinan mengambil kredit, tapi kredit yang sifatnya jangka pendek *(short time)*, seperti kredit konstruksi. Strategi lain yang diterapkan perusahaan ini adalah membangun berdasarkan pesanan. "Kenapa hal itu dilakukan? tak lain demi efesiensi. Karena sekarang ini kalau seorang developer yang tidak bisa mengadakan efesiensi, apalagi dia mempergunakan kredit pembebasan tanah, saya kira itu suatu beban yang berat sekali," ujar Ishak.

Apartemen Dukuh Golf Jakarta

Keunggulan-Keunggulan Proyek Duta Putra

Dalam mengembangkan proyek-proyeknya, Duta Putra senantiasa komit terhadap kepuasan pelanggan *(service satisfaction)*. Bagi perusahaan ini pelanggan adalah raja. Itulah sebabnya, untuk membuat agar penghuni merasa aman, nyaman dan tenteram, pengembang menerapkan sistem *cluster* per blok yang tertutup, dalam setiap proyek perumahannya. Dan untuk keperluan sehari-hari, seperti pasar tradisional, sekolah TK s/d SD, semuanya disediakan di dalam komplek. Pendeknya, selain menjual rumah, Grup Duta Putra juga memikirkan konsep-konsep agar supaya yang tinggal di sana merasa tenang, aman, dan nyaman. Itulah yang dikerjakan selama ini, dan ternyata memang cukup berhasil.

Di samping itu dalam soal harga, produk PT Duta Putra boleh dibilang sangat kompetitif, bahkan bisa lebih murah. Mengingat harga yang dipatok pengembang ini tidak berdasarkan harga pasar, tapi berdasarkan keterjangkauan daya beli masyarakat. Misalnya situasi sekarang ini, menurut harga pasar harus naik, tapi keterjangkauan daya beli masyarakat semakin tidak ada. Makanya, pada saat pengembang lain menaikkan harga, pengembang ini tetap berpatokan dengan harga lama.

Keunggulan lainnya yang membuat kepercayaan masyarakat terhadap Duta Putra adalah, hampir semua kavling yang dibeli oleh masyarakat sudah dipecah sertifikatnya. Sehingga pada saat negosiasi, calon pembeli sudah bisa melihat sertifikat tersebut. Kenapa semua sertifikat itu bisa dipecah-pecah? "Karena itu tadi, kita tidak pernah mengambil kredit. Kalau seandainya pembebasan tanah mengambil kredit, sertifikat induknya *kan* dipegang oleh bank, sehingga secara otomatis tidak bisa diadakan pemecahan.

Tapi karena filosofi kami tidak mau mempergunakan kredit pada waktu pembebasan tanah, maka sertifikat itu bisa langsung dipecah. Dan itu merupakan *selling point* kami dalam segi marketing," papar Ishak menjelaskan.

Dengan berbagai keunggulan di atas, tak heran bila Duta Putra tidak merasa kesulitan mendapatkan pembeli. Karena pada umumnya masyarakat yang sudah membeli di lokasi Duta Putra, mereka merasa puas dan merekomendasikan kepada keluarga maupun temannya. "Kenapa mereka merekomen? Itu suatu bukti bahwa mereka puas. Kenapa mereka puas? Karena kita tidak pernah ingkar dari komitmen yang sudah kita berikan. Apa yang sudak kita komit, itu kita laksanakan," ungkap Ishak.

Dengan berbekal kepercayaan masyarakat itu, PT Duta Putra Mahkota sampai kapan pun akan tetap menggeluti bidang ini. Dan untuk yang akan datang pihaknya akan lebih berkonsentrasi membangun apartemen dan *office building*, dengan tidak meninggalkan dasar dari usahanya; perumahan. "Kita lahirnya dari properti, kita tetap akan konsen di bidang properti. Sehingga kita betul-betul matang di bidang kita sendiri," tegas Herman Soedarsono ■

Perkantoran Menara Dea-Kawasan Mega Kuningan

Para Profesional Dibalik Sukses Duta Putra

Sukses PT Duta Putra mengarungi kancah bisnis properti di Indonesia tentu tak lepas dari peran para pendiri dan profesional. Dan, era profesionalisme itu sudah dilakukan Grup Duta Putra sejak mulai merambah dari membangun rumah menengah bawah ke rumah menengah ke atas. Di jajaran direksi misalnya, yang semula hanya 3 orang kini menjadi 4 orang, yakni; Ir. Herman Soedarsono (President Director), Ishak Quenda (Direktur), James Sutanto Kurniady (Presiden Komisaris), dan Ronny Hermawan (Direktur Pemasaran). Nama yang terakhir sengaja direkruit Duta Putra khusus untuk memperkuat barisan marketing.

Para top manajemen ters ebut rata-rata telah memiliki pengalaman dan reputasi yang tinggi di bidang properti. Sebut misalnya, Herman Soedarsono, pria kelahiran Semarang pada 21 Juni 1953 ini sebelum mendirikan PT DPM, telah menimba banyak pengalaman di sebuah perusahaan pengembang terkemuka di Indonesia dengan menduduki berbagai proyek penting.

Kemudian di level *middle* manajemen, berdiri profesional-profesional andal, seperti Ir. Indrawati Setiawan (General Manager Teknik), Ir. Kris Hadiwana (General Manager Pengadaan Tanah/Surveyor), Ir. Ricky Kristanto (Area Manager Wilayah Tangerang dan Serang), dan Adhi Haryanto (Area Manager Wilayah Bekasi).